

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam sebuah perusahaan, untuk dapat menjalankan bisnisnya dengan baik dibutuhkan sebuah perencanaan untuk penetapan tarif dan kalkulasi biaya produk dengan baik. Perusahaan dalam menentukan harga jual produknya tidak menggunakan hitungan biaya-biaya keseluruhan untuk menentukan harga jual. Penentuan harga jual, perusahaan harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Faktor-faktor tersebut berasal dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan. Penetapan harga tidak didasarkan pada perkiraan saja, tetapi dengan perhitungan yang akurat dan teliti. Harga jual harus dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan dan harus dapat menghasilkan laba yang diinginkan.

Melihat jenis bisnisnya, *wedding organizer* dapat dikategorikan ke dalam bisnis jasa. Definisi jasa atau service menurut Philip Kotler dan Gary Amstrong (2004:276) adalah aktivitas atau manfaat yang ditawarkan oleh satu pihak lain yang pada dasarnya tanpa wujud dan tidak menghasilkan kepemilikan apapun. Definisi jasa adalah suatu kegiatan yang memiliki beberapa unsur ketidakberwujudan (*intangibility*) yang melibatkan beberapa interaksi dengan konsumen atau properti dalam kepemilikannya dan tidak menghasilkan transfer kepemilikan. Hansen dan Mowen (2001:633) memandang harga jual sebagai jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Lebih lanjut Hansen dan Mowen (2005:356)

menyebutkan bahwa pendapatan harus menutup biaya perusahaan untuk menghasilkan laba. Pendapatan atau harga jual ini biasanya ditentukan dengan menghitung biaya dan menambahkan laba yang diinginkan. Mulyadi (2001:78) juga mengungkapkan bahwa pada prinsipnya harga jual harus menutupi biaya penuh dengan laba yang wajar.

Keputusan penentuan harga jual sangat penting, karena selain mempengaruhi laba yang ingin dicapai perusahaan juga mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Pertumbuhan ekonomi bisnis di era globalisasi menuntut seluruh perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. Harga jual yang terlalu tinggi akan menjadikan produk kurang bersaing di pasar, sedangkan harga jual yang terlalu rendah tidak akan memberikan keuntungan bagi perusahaan. Oleh karena itu dalam menentukan harga jual produk, tidak dapat dilakukan sekali saja tetapi harus selalu dievaluasi dan disesuaikan dengan kondisi yang sedang dihadapi perusahaan. Penentuan harga jual yang salah bisa berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan dan akan mempengaruhi kontinuitas usaha perusahaan tersebut seperti kerugian terus menerus. Perubahan harga jual mempunyai tujuan untuk menyesuaikan agar harga baru yang ditetapkan dapat mencerminkan biaya saat ini (*current cost*) atau biaya masa depan (*future cost*), *return* yang diinginkan oleh perusahaan, reaksi pesaing dan sebagainya (Supriyono, 2001:314).

Hal ini juga berlaku pada sebuah usaha jasa, seperti *wedding organizer*. Sekar Wangi *Wedding Organizer* merupakan salah satu *organizer* pernikahan di Surabaya yang membantu para calon pengantin dalam mempermudah dan

melancarkan segala kegiatan yang berhubungan dengan pesta pernikahan. Sekar Wangi *Wedding Organizer* memiliki beberapa fungsi seperti: (1) Membantu klien dalam menghemat pengeluaran (2) Merancang konsep pernikahan yang diinginkan oleh klien (3) Mempersiapkan segala acara *pre-wedding*, seperti mengkoordinasikan acara kepada semua vendor yang terlibat (4) Melaksanakan acara pernikahan pada saat hari H, seperti mengarahkan pengantin dalam acara adat seperti adat Jawa, adat Sunda, adat Batak, adat Palembang, adat Tionghoa, dan lain-lain. Yang terpenting adalah mengkoordinasi acara resepsi di gedung, seperti melakukan konfirmasi ulang dan pengecekan kembali segala persiapan pesta pernikahan kepada setiap vendor yang terlibat. Hal ini dilakukan agar acara dapat berjalan dengan lancar. Keempat fungsi itulah yang menjadi fungsi utama dari Sekar Wangi *Wedding Organizer*. Sekar Wangi *Wedding Organizer* memiliki berbagai macam paket pernikahan dengan anggaran yang berbeda. Masing-masing besarnya paket anggaran tersebut meliputi gedung, catering, dekorasi gedung, *bridal* dan *make-up*, jas pengantin pria, video *shooting*, foto liputan dan studio, foto dan video *prewedding*, hiburan (elektone/akuistik/band), pembawa acara (mc), penyanyi, mobil pengantin, tarian, dan jasa *wedding planner* dan *organizer*. Selain menjual dalam pilihan paket yang ditawarkan, Sekar Wangi *Wedding Organizer* juga menjual produknya dalam bentuk *custom*. Hal ini didasari oleh *budget* yang dimiliki dari klien satu dengan yang lain bervariasi, maka paket yang ditawarkan dapat dibeli dengan menambah atau mengurangi *item* sesuai *budget* daripada klien. Selain *item-item* yang ada dalam paket yang menjadi dasar perhitungan harga jual, terdapat pula berbagai *cost driver* yang menentukan besarnya tarif jasa dari *wedding*

organizer tersebut, yaitu: intensitas pertemuan dengan klien, komunikasi, konfirmasi vendor, pembuatan susunan acara, pembuatan brosur meja, jumlah kru, dan penyelesaian tugas lain setelah acara selesai.

Berdasarkan evaluasi terhadap penetapan harga jual jasa *wedding organizer* terdapat beberapa gambaran kelemahan yang menimbulkan kerugian dan kurangnya standar biaya terutama pada penetapan harga jual dengan anggaran yang dimiliki oleh klien hingga menimbulkan tidak terpenuhinya tujuan operasional perusahaan. Kenaikan harga setiap semester ataupun tahunan dari vendor-vendor sering kali menjadi perhatian serius dalam menentukan harga jual jasa yang akan di pakai di masa yang akan datang.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“PENETAPAN HARGA JUAL JASA PADA SEKAR WANGI WEDDING ORGANIZER”**

1.2. Tujuan Studi Lapang

Studi lapang ini bertujuan untuk mengetahui dasar penetapan harga jual jasa pada Sekar Wangi *Wedding Organizer*

1.3. Manfaat Studi Lapang

Studi lapang ini diharapkan bermanfaat untuk beberapa pihak yaitu sebagai bahan masukan pada pihak manajemen perusahaan agar mengetahui pentingnya penetapan harga jual yang tepat terhadap jasa yang akan di jual. Studi lapang ini juga diharapkan dapat bermanfaat dalam mengembangkan wawasan dan pengetahuan serta dapat menerapkan ilmu tersebut berdasarkan teori-teori yang

telah diperoleh di bangku perkuliahan dengan fakta yang terjadi. Kemudian, studi lapang ini dapat menjadi bahan referensi pembelajaran maupun studi lapang selanjutnya bagi pembaca untuk memperoleh informasi mengenai evaluasi penetapan harga jual jasa.

1.4. Ruang Lingkup Studi Lapang

Penulis melakukan pembatasan mengenai pembahasan masalah ini. Hal ini bertujuan agar arah pembahasan fokus dan tepat tujuan, maka penulis hanya membahas tentang bagaimana proses penetapan harga jual jasa.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan cara-cara yang dilakukan penulis dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan. Di dalam studi lapang ini terdapat beberapa metode yang akan digunakan oleh penulis untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan, metode-metode pengumpulan data tersebut yaitu wawancara dan dokumentasi.

Wawancara adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara melakukan wawancara (tanya jawab) dengan pihak - pihak yang berhubungan dengan permasalahan yang ditinjau.

Dokumentasi merupakan sebuah metode pengumpulan data yang menyediakan dokumen-dokumen baik berupa gambar, tulisan dan sebagainya. Metode ini digunakan penulis dengan mempelajari dan mengkaji bukti-bukti serta

catatan yang ada dalam perusahaan sebagai bahan pendukung pengamatan yang dilakukan.